Provvedimento n. 2911 **(C1737B) CECCHI GORI/CINEMA ROMA E FIRENZE**

L'AUTORITA' GARANTE DELLA CONCORRENZA E DEL MERCATO

NELLA SUA ADUNANZA del 30 marzo 1995;

SENTITO il Relatore Professor Fabio Gobbo;

VISTA la legge 10 ottobre 1990, n. 287;

VISTO l'articolo 13 della legge 1° marzo 1994, n. 153;

VISTE le proprie delibere del 26 gennaio 1995, con le quali ha disposto l'irrogazione della sanzione di cui all'articolo 19, comma 2, della legge n. 287/90 nella misura di 1 milione (un milione) di lire per Multi 91 Srl e 49 milioni (quarantanovemilioni) di lire per Cecchi Gori Group Fin. Ma.Vi. Srl, nonché l'avvio dell'istruttoria ai sensi dell'articolo 16, comma 4, della citata legge nei confronti delle società Multi 91 Srl (d'ora in poi Multi 91), Teseo Cinema Srl (d'ora in poi Teseo), Cecchi Gori Group Fin. Ma.Vi. Srl (d'ora in poi Cecchi Gori Group) e del sig. Vittorio Cecchi Gori;

VISTA la documentazione raccolta nel corso del procedimento istruttorio avviato in data 25 luglio 1994 nei confronti delle società Cinema 5 Spa (d'ora in poi Cinema 5), Titanus Distribuzione Spa (d'ora in poi Titanus), Cinema 5 Gestione Spa (d'ora in poi Cinema 5 Gestione) e Safin Cinematografica Spa ed acquisita agli atti dell'istruttoria;

VISTA la documentazione prodotta nel corso dell'istruttoria;

SENTITI in data 23 marzo 1995 i rappresentanti legali di Multi 91, Teseo e Cecchi Gori Group;

SENTITI in data 9 febbraio 1995 il rappresentante di Warner Bros Italia Spa (d'ora in poi Warner Bros), in qualità di distributore cinematografico attivo nella città di Roma, e, in data 24 febbraio 1995, i rappresentanti di Cinema 5 e Cinema 5 Gestione, in qualità di esercenti attivi nella città di Roma;

SENTITI in data 28 febbraio 1995 i rappresentanti di United Artists Theatre Circuit Inc. (d'ora in poi United Artists), in data 7 marzo 1995 i rappresentanti di AMC Europe SA (d'ora in poi AMC), in qualità di imprese interessate ad accedere al mercato dell'esercizio cinematografico romano;

VISTA la propria delibera del 16 febbraio 1995 con la quale ha disposto di prorogare al 30 marzo 1995 il termine di chiusura del procedimento;

CONSIDERANDO i seguenti elementi:

I. LE PARTI

1. Il sig. Vittorio Cecchi Gori detiene partecipazioni di controllo in varie società che operano nel mercato cinematografico. In particolare, tali società sono presenti nella produzione, distribuzione e nell'esercizio cinematografico.

2. Multi 91, il cui capitale sociale è interamente detenuto da Teseo, è una società attiva nella gestione e programmazione di numerose sale cinematografiche nella città di Roma. Prima del 29 marzo 1994, Multi 91 gestiva e programmava una sala con due schermi nella città di Roma (Augustus 1 e 2).

Il fatturato realizzato in Italia da Multi 91 nell'anno 1993 ammonta a circa 1,2 miliardi di lire.

3. Teseo è una società attiva nella gestione e nella programmazione di sale cinematografiche. Il capitale sociale di Teseo è detenuto, per una quota che ammonta a circa il 72%, dal sig. Vittorio Cecchi Gori. Prima del 29 marzo 1994, tale società gestiva e programmava 9 sale di prima visione attive nella città di Roma (in data 24 giugno 1993, la società Teseo aveva rilevato la programmazione delle seguenti sale cinematografiche del circuito Safin: Adriano, Ariston, Atlantic, New York. A queste, vanno aggiunte le seguenti sale cinematografiche: Gregory, Excelsior, Gioiello, Capranica e Capranichetta).

Il fatturato realizzato in Italia da Teseo nell'anno 1993 ammonta a circa 11,7 miliardi di lire.

4. Cecchi Gori Group è una società finanziaria che si occupa anche dell'acquisizione di film, della gestione dei relativi diritti cinematografici e della prestazione di servizi pubblicitari.

Il capitale sociale di Cecchi Gori Group è detenuto per una quota che ammonta a circa il 72% dal sig. Vittorio Cecchi Gori.

In particolare, Cecchi Gori Group detiene le seguenti partecipazioni in altre società operanti nel settore: il 50% in Pentafilm Spa (produzione e distribuzione di film); il 50% in Penta Distribuzione Spa (distribuzione cinematografica); il 50% in Penta Video Spa (produzione e distribuzione di film); il 50% in Penta Film Music Srl (edizione di colonne musicali); il 95% in Cecchi Gori Group Tiger Cinematografica Srl (produzione e distribuzione di film e serie televisive); il 100% in Cecchi Gori Group Distribuzione Srl (d'ora in poi Cecchi Gori Group Distribuzione); il 95% in Florence Fiction Srl (produzione di filmati televisivi); il 100% in Regal Produzioni Cinematografiche e Televisive Srl (produzioni cinematografiche televisive e attività sportive nel settore del calcio).

Il fatturato realizzato in Italia da Cecchi Gori Group nell'anno 1993 ammonta a circa 59 miliardi di lire.

5. Safin è una società che gestisce e programma direttamente 19 sale cinematografiche nella città di Roma (la società Safin programma le seguenti sale cinematografiche: Esperia, Admiral, Ambassade, America, Capitol, Empire 1 e 2, Etoile, Golden, Holiday, Induno, Majestic, Paris, Quirinale, Reale, Ritz, Rouge et Noir, Royal ed Universal).

Il capitale sociale di Safin è detenuto per il 51% da Titanus e per il 49% da Cinema 5.

Il fatturato realizzato in Italia da Safin nell'anno 1993 ammonta a circa 33,5 miliardi di lire.

II. L'OPERAZIONE DI CONCENTRAZIONE

6. Il Gruppo Cecchi Gori, tramite Multi 91, ha assunto, in data 29 marzo 1994, la programmazione di 19 sale del circuito Safin.

In base a tale accordo, Multi 91 è mandatario con rappresentanza in esclusiva di Safin per la contrattazione e la programmazione di tutti i film destinati alla proiezione nelle 19 sale cinematografiche. La data di decorrenza di tale contratto è il 1° aprile 1994 e quella di scadenza il 31 dicembre 1995.

Multi 91, da parte sua, ha garantito a Safin, per il periodo di validità del contratto, un incasso netto complessivo su base annua non inferiore all'importo dell'incasso netto complessivo realizzato da Safin nel periodo 1° aprile 1993 - 31 marzo 1994, con una maggiorazione del 2%.

Il contratto si intendeva tacitamente rinnovato di anno in anno se non disdettato almeno sei mesi prima della sua scadenza.

7. La programmazione delle sale era stata assunta in prospettiva della conclusione di un ulteriore accordo diretto a consentire alla società Cecchi Gori Group di rilevare l'intero capitale sociale di Safin.

A tale acquisizione Cecchi Gori Group è pervenuta in due fasi distinte. Con la prima, ha acquisito da Titanus il 51% del capitale sociale di Safin ed il 49% del capitale sociale di Cinema 5 Gestione.

In un secondo momento, nel mese di novembre del 1994, Cecchi Gori Group ha acquisito da Cinema 5 il rimanente 49% del capitale di Safin a fronte della cessione della propria partecipazione di minoranza detenuta in Cinema 5 Gestione.

In conclusione, con lo scambio di partecipazioni, Cecchi Gori Group ha acquisito l'intero capitale sociale di Safin.

III. IL MERCATO RILEVANTE

a) Il mercato del prodotto

8. Il mercato rilevante sotto il profilo merceologico è identificato dall'attività di esercizio di sale cinematografiche di prima visione. Da queste ultime si distinguono i cinema d'essay ed i cinema a luci rosse, nonché le sale che programmano esclusivamente film in lingua originale, poiché le caratteristiche di queste sale, oltre che delle pellicole in esse proiettate, le rendono scarsamente sostituibili con i cinema di prima visione.

L'elemento essenziale dell'esercizio cinematografico è l'attività di programmazione, in quanto il soggetto che la effettua ha il potere di determinare i prodotti cinematografici che verranno proiettati e le percentuali di incassi alle quali la sala ha diritto, influenzandone in modo determinante l'attività di gestione ed i risultati economici.

Relativamente all'attività di programmazione di sale cinematografiche di prima visione, occorre osservare che essa configura un mercato distinto rispetto a quelli identificati da altre modalità di fruizione del prodotto filmico da parte dello spettatore (*home video, pay-tv* e televisione), sia per le diverse caratteristiche della visione in sala, sia per la possibilità di assistere alla proiezione del prodotto cinematografico appena questo viene immesso in circolazione. In particolare, l'articolo 12 della legge 1° marzo 1994, n. 153, dispone che i film proiettati in sala sono suscettibili di sfruttamento attraverso gli altri canali di distribuzione solo dopo che siano decorsi diversi mesi (il termine più breve, per la diffusione in videocassetta, è pari a 8 mesi).

b) Il mercato geografico

9. Il mercato geografico rilevante per l'esercizio cinematografico ha dimensioni locali, in ragione della ridotta distanza che il consumatore è disposto a percorrere per assistere alla proiezione di un prodotto cinematografico.

Il mercato rilevante per il presente procedimento corrisponde sostanzialmente al Comune di Roma, nel quale sono attualmente in funzione 58 sale cinematografiche di prima visione.

IV. LE RISULTANZE ISTRUTTORIE

a) Le caratteristiche del mercato rilevante prima della concentrazione

10. Nel 1994, il mercato romano della programmazione dei cinema di prima visione era caratterizzato dalla presenza di 58 sale (per un totale di 77 schermi), con una capienza complessiva di 42.930 posti a sedere.

Nello stesso anno, gli incassi di tali sale ammontavano globalmente a 75 miliardi di lire, mentre nel 1993 e nel 1992 erano stati rispettivamente di circa 72 e 62 miliardi.

11. Il numero di schermi attivi nella città di Roma risultava inadeguato rispetto alle potenzialità della domanda, come emerge dalla notevole difformità tra il valore assunto nel 1993 dal rapporto abitanti/numero di schermi a Roma ed in altre città europee quali Parigi, Bruxelles e Monaco. Mentre infatti a Roma il numero di abitanti per schermo era pari a 38.372, a Parigi tale cifra scendeva a 6.376, a Bruxelles era pari a 13.956 abitanti e a Monaco raggiungeva i 14.538 abitanti. Inoltre, nello stesso anno, il numero di abitanti per schermo a Roma era perfino più elevato di quello riscontrabile a livello nazionale, pari a 26.880 (documentazione di United Artists dell'8 marzo 1995).

L'insufficienza delle sale, anche rispetto all'offerta di film proveniente dalle società di distribuzione, rilevava particolarmente nel periodo di maggior affluenza di pubblico, ovvero dal mese di novembre al mese di febbraio (verbale audizione Filmauro del 19 gennaio 1994 e Artisti Associati del 20 gennaio 1995).

12. Il sottodimensionamento del mercato in termini di numero di cinema è in buona parte legato all'esistenza di una normativa di regolamentazione strutturale dell'esercizio cinematografico, che subordina l'apertura di nuove sale all'aumento del numero di abitanti (piuttosto che degli spettatori) ed inoltre condiziona la localizzazione di nuovi cinema al rispetto di distanze minime da quelli esistenti (legge 1° marzo 1994, n. 153, e Decreto del Presidente del Consiglio dei Ministri dell'8 settembre 1994).

Tale normativa costituisce una elevata barriera all'ingresso nell'esercizio cinematografico, riducendo la concorrenza potenziale, ed inoltre può rappresentare un elemento di freno della concorrenza effettiva, laddove impedisce eventuali processi di rilocalizzazione delle sale volti ad aumentarne la presenza in alcune aree cittadine.

Questa situazione è già stata oggetto di intervento da parte dell'Autorità Garante della Concorrenza e del Mercato che, in data 23 novembre 1994, ha provveduto a segnalare, ai sensi dell'articolo 21 della legge 10 ottobre 1990, n. 287, la situazione distorsiva della concorrenza e del corretto funzionamento del mercato che deriva dalla disciplina *de quo*.

13. Nel periodo precedente all'operazione di concentrazione, l'esercizio cinematografico nella città di Roma era caratterizzato dalla presenza di tre circuiti facenti capo rispettivamente: a Cinema 5 Gestione e Cinema 5, che programmavano 19 sale cinematografiche (di cui 8 erano anche gestite e 11 solo programmate, per un totale di 30 schermi e 14.213 posti a sedere); a Safin, che programmava 19 sale (per un totale di 19 schermi e 14.560 posti); a Teseo e Multi 91, che programmavano 10 sale (per un totale di 11 schermi e 8.071 posti).

L'organizzazione di quest'ultimo circuito di dimensioni minori si è sviluppata in varie fasi, a partire dal 1987, anno in cui fu acquisito il cinema Excelsior dal gruppo Cecchi Gori (a ciò ha fatto seguito l'acquisizione da parte di tale gruppo della gestione e programmazione delle seguenti sale: Gregory a Gioiello nel 1989; Augustus, Capranica e Capranichetta nel 1992; Adriano, Ariston, Atlantic e New York nel 1993; documentazione prodotta da Cecchi Gori Group in data 30 settembre 1994).

Le altre sale attive nella città di Roma non appartenenti ai tre circuiti erano dieci. Di queste, tuttavia, tre, pur concludendo direttamente i contratti di programmazione con le società di distribuzione, si appoggiavano per l'acquisizione del prodotto ad uno dei circuiti.

Gli incassi complessivamente realizzati nel 1993 dalle sale facenti capo ai circuiti Teseo/Multi 91 e Safin erano rispettivamente pari a 5,2 miliardi e 33,5 miliardi di lire. Nello stesso anno, il circuito Cinema 5, considerando tutte le sale da questo programmate, ha realizzato 21,2 miliardi di lire, mentre, considerando le sole sale gestite e programmate, ha realizzato 13,1 miliardi di lire.

Le quote di mercato dei circuiti e degli altri operatori in termini di numero di sale, posti a sedere e di incassi nel periodo precedente all'operazione sono illustrate nella tabella che segue da cui emerge che la struttura del mercato dell'esercizio cinematografico romano risultava caratterizzata da un elevato grado di concentrazione. La quota di mercato detenuta complessivamente dai due principali operatori (CR2), calcolata sulla base dei posti disponibili nelle sale, raggiungeva infatti il 67%.

Tabella 1

Quota di mercato degli esercenti nella città di Roma nel 1993

Esercenti	**num. sale**	**num. schermi**	**num. posti**	**incassi**
Safin	33%	27%	34%	46,5%
Cinema 5	33% (14%)	41% (19%)*	33% (17%)*	29,4% (18,2%)*
Teseo/Multi 91	17%	14%	19%	6,9%
Es. indipendenti	17% (36%)	19% (41%)**	14% (30%)**	17,2 (28,4%)**

Fonte: dati prodotti da Control Cine in data 9 febbraio 1995 e dall'A.N.E.C. in data 9 marzo 1995.

* La quota di mercato in parentesi si riferisce alle sole 8 sale gestite e programmate da Cinema 5.

** La quota di mercato in parentesi si riferisce ad una nozione allargata di esercenti indipendenti, che comprende anche le 11 sale cinematografiche attualmente programmate da Cinema 5.

14. La tabella mette in luce che nel 1993 i due principali operatori si trovavano in una posizione sostanzialmente simmetrica sotto il profilo della capacità installata (misurata dal numero delle sale e dal numero dei posti). Occorre tuttavia precisare che il circuito Cinema 5 aveva una presenza meno omogenea di quella del circuito principale sul territorio romano.

15. I tre circuiti erano tutti integrati a monte e due di essi, Cinema 5 e Teseo/Multi 91, erano integrati nelle medesime società di produzione e distribuzione, rispettivamente Pentafilm e Penta Distribuzione. Più precisamente, il circuito Safin era integrato nella sola fase di distribuzione tramite la società Titanus, il circuito Cinema 5 era integrato nelle fasi della produzione e distribuzione, tramite le società Pentafilm, Penta Distribuzione, Mediaset Spa (d'ora in poi Mediaset) e Medusa Distribuzione Spa (d'ora in poi Medusa) e, infine, il circuito Teseo/Multi 91 era integrato nelle fasi della produzione e distribuzione tramite le società Pentafilm, Penta Distribuzione nonché tramite la società Cecchi Gori Group Distribuzione.

Occorre aggiungere che Penta Distribuzione costituisce il più importante operatore italiano attivo nel mercato della distribuzione, che nel 1993 deteneva a livello nazionale una quota di mercato pari al 16%.

16. Oltre che con riguardo ai film proiettati, la concorrenza tra sale si sviluppa anche rispetto al prezzo del biglietto d'ingresso ed alle condizioni di fruizione del prodotto da parte dello spettatore, quali il grado di comfort della sala e la qualità della proiezione.

Relativamente a questi due profili, il mercato dell'esercizio romano non era caratterizzato da una concorrenza vivace: il biglietto d'ingresso aveva un prezzo omogeneo in quasi tutte le sale della città di Roma e la qualità delle sale era mediamente modesta e comunque più bassa di quella riscontrabile in altre capitali europee (verbale audizione di United Artists del 28 febbraio 1995).

b) Le caratteristiche del mercato rilevante dopo la concentrazione

17. La configurazione del mercato dell'esercizio cinematografico romano successiva alla concentrazione è caratterizzata dalla presenza di due circuiti, costituiti, rispettivamente, dalle 29 sale programmate da Teseo e Multi 91 (tra le quali rientrano le sale che appartenevano a Safin) e dalle 19 sale programmate da Cinema 5.

Le quote di mercato di tali circuiti e degli altri operatori in termini di numero di sale, posti a sedere e di incassi sono illustrate nella tabella 2, dalla quale emerge che ai due principali operatori fa capo l'83% del numero di sale di prima visione attive a Roma e l'86% del numero dei posti delle stesse.

Tabella 2

Quota di mercato degli esercenti nella città di Roma nel 1994

Esercenti	**num. sale**	**num. schermi**	**num. posti**	**incassi**
Cecchi Gori	50%	41%	53%	43,9%
Cinema 5	33% (14%)*	40% (19%)*	33% (17%)*	40,6% (25,9%)*
Es. indipendenti	17% (36%)**	19% (41%)**	14% (30%)**	15,5% (30,2%)**

Fonte: dati prodotti da Control Cine in data 9 febbraio 1995, dall'A.N.E.C. in data 9 marzo 1995 e da Cecchi Gori Group in data 3 marzo 1995.

* La quota di mercato in parentesi si riferisce alle sole 8 sale gestite e programmate da Cinema 5.

** La quota di mercato in parentesi si riferisce ad una nozione allargata di esercenti indipendenti, che comprende anche le 11 sale cinematografiche attualmente programmate da Cinema 5.

18. La tabella inoltre evidenzia che, contrariamente a quanto riscontrato in precedenza, a seguito della concentrazione, la quota della capacità produttiva complessivamente disponibile sul mercato rilevante, detenuta dal primo operatore, risulta significativamente superiore a quella del secondo circuito (53% contro 33%). Questa differenza tra i due circuiti è anche più marcata in termini di posti, ma sostanzialmente si annulla qualora si consideri il numero degli schermi.

19. Immediatamente dopo la concentrazione, il circuito Cecchi Gori ha registrato una considerevole diminuzione degli incassi, che è stata spiegata nel corso del procedimento dalla preferenza riservata da tale circuito ai film prodotti e distribuiti dal gruppo di appartenenza (verbale audizioni Greenwich del 18 gennaio 1995, Twentieth Century Fox del 12 gennaio 1995 e Filmauro del 19 gennaio 1995). In particolare, nel primo semestre 1994, gli incassi realizzati da tale circuito ammontavano a 18,8 miliardi di lire, mentre, nel secondo semestre del medesimo anno, dopo l'acquisizione di Safin, gli incassi realizzati sono ammontati a 13,6 miliardi di lire (documentazione prodotta da Cecchi Gori Group in data 3 marzo 1995).

Confrontando i dati relativi agli incassi realizzati nel 1993 e nel 1994 dalle sale che attualmente fanno parte del circuito Cecchi Gori, emerge che gli stessi sono diminuiti da 38,7 miliardi di lire a 33,8 miliardi di lire (fonte: documentazione Control Cine).

20. Con riguardo alle caratteristiche del circuito Cinema 5 rispetto al circuito Cecchi Gori, occorre rilevare che il circuito Cinema 5 è composto complessivamente da 19 sale, di cui 8 gestite e programmate e 11 solamente programmate. Con riguardo alle sale di cui Cinema 5 cura unicamente la programmazione, nel corso del procedimento è emerso che lo svolgimento di tale attività per 4 di queste sale avviene sulla base di accordi verbali, mentre per le altre 7 avviene sulla base di contratti di durata annuale o biennale che possono essere rinnovati tacitamente per una ulteriore annualità. Tali contratti prevedono a favore di Cinema 5 una

partecipazione agli incassi realizzati dalle sale limitata ad una percentuale che varia da un minimo dell'1% ad un massimo del 3% (documentazione Cinema 5 del 16 marzo 1995).

Il limitato corrispettivo richiesto da Cinema 5, a fronte della prestazione dell'attività di programmazione, induce a ritenere che il circuito sia principalmente interessato ad incrementare il proprio potere contrattuale nei confronti dei distributori cinematografici, assicurando un più ampio sbocco al mercato dei film dei quali acquista i relativi diritti cinematografici ed una maggiore flessibilità nella programmazione degli stessi.

Questa circostanza, pur consentendo a Cinema 5 di esercitare una influenza determinante sulle sale programmate e conferendo pertanto a tale circuito la possibilità di prospettare alle società di distribuzione la disponibilità di un elevato numero di sale, lascia presumere che l'assetto del circuito Cinema 5 sia caratterizzato da una minore stabilità rispetto a quella del circuito Cecchi Gori, costituito interamente da sale gestite e programmate.

21. Relativamente ai comportamenti di mercato dei due principali circuiti, occorre considerare che il circuito Cinema 5 ed il circuito Cecchi Gori presentano caratteristiche simili sotto il profilo del loro grado di integrazione verticale ed è quindi ragionevole ipotizzare che essi perseguano strategie commerciali similmente volte a garantire uno sbocco preferenziale ai film delle società rispettivamente collegate. In ragione di questa similarità di interessi ed incentivi, il circuito Cinema 5 non rappresenta un aggressivo concorrente del circuito Cecchi Gori.

22. Peraltro, è utile ricordare che i due circuiti sono tuttora legati attraverso le società Pentafilm e Penta Distribuzione, benché nel corso del 1993, con effetto dal marzo 1994, siano stati rescissi i patti parasociali che regolavano la gestione delle due società.

Pentafilm è tuttora operante, anche se dal gennaio 1994, non avendo più proceduto alla produzione od all'acquisizione di nuovi film, limita la propria attività allo sfruttamento dei diritti cinematografici che aveva in portafoglio. In relazione a tali film, è previsto che la società curi le uscite nelle sale fino alla fine di questa stagione cinematografica, la vendita dei diritti *home video*, nonché la vendita dei diritti televisivi.

Penta Distribuzione continuerà, fino al 30 giugno 1995, a distribuire i film prodotti od acquistati da Pentafilm, nonché quelli che il gruppo Cecchi Gori ha continuato a produrre ed acquisire per proprio conto e quelli che Mediaset ha acquisito per proprio conto (verbale audizione Cinema 5 del 24 febbraio 1995).

23. Gli altri operatori presenti sul mercato sono rappresentati da imprese di piccole dimensioni che programmano per lo più singole sale cinematografiche. L'attività di programmazione di una singola sala, tuttavia, non produce un profitto sufficiente per investire risorse importanti nello sviluppo dell'attività.

Gli elevati investimenti necessari per l'ammodernamento delle sale o per l'allestimento di multisale rendono difficile che queste imprese svolgano un ruolo significativo sul mercato cinematografico romano.

Inoltre, tali imprese non dispongono di un potere contrattuale sufficiente per competere con i circuiti nell'acquisizione dei film di maggiore successo, anche in considerazione del fatto che le società di distribuzione necessitano di un congruo numero di schermi per l'uscita dei propri film e di una flessibilità di programmazione degli stessi che non può essere assicurata da un esercente indipendente (verbali audizioni Istituto Luce del 14 febbraio 1995, Barberini del 17 gennaio 1995, Greenwich del 18 gennaio 1995 e Filmauro del 19 gennaio 1995). Infatti alcune sale indipendenti hanno ceduto la programmazione al circuito Cinema 5, mentre altre si sono posizionate in nicchie di mercato, orientando la programmazione verso generi di film destinati ad un pubblico selezionato, per l'acquisto dei quali non incontrano particolari difficoltà (verbali audizioni Greenwich del 18 gennaio 1995, Sacher Film del 1° giugno 1993 e Mikado del 4 giugno 1993).

Infine, nel corso del procedimento, è emersa la difficoltà di organizzare in modo unitario le sale indipendenti, al fine di costituire un circuito alternativo a quelli esistenti, per la impossibilità di indurre più esercenti a negoziare in modo unitario con le società di distribuzione (verbale audizione Filmauro del 19 gennaio 1995).

24. Nel corso del procedimento, è emersa l'esistenza di un forte interesse da parte di nuovi operatori ad accedere al mercato dell'esercizio cinematografico romano, anche attraverso l'acquisizione di cinema, a condizione di poter programmare un numero significativo di sale.

Tale interesse è stato motivato da considerazioni relative al fatto che l'esercizio romano presenta una forte potenzialità di sviluppo e valorizzazione. Ciò anche in ragione dell'attuale inadeguatezza delle sale cinematografiche e, per alcuni versi, dell'offerta di pellicole, rispetto alle prevedibili esigenze degli spettatori. E' stato inoltre rilevato che il mercato dell'esercizio cinematografico romano, se paragonato con quello di altre città europee, è maggiormente redditizio, poiché il prezzo del biglietto di ingresso in sala è superiore a quello

prevalente in altri paesi (verbali audizioni United Artists del 28 febbraio 1995 e AMC Europe SA del 7 marzo 1995).

25. Questi operatori hanno affermato che l'elevato livello di concentrazione che caratterizza l'esercizio cinematografico nella città di Roma, piuttosto che tradursi in una "gestione industriale" dell'attività di esercizio cinematografico volta anche al miglioramento dell'offerta, rappresenta un elemento di scarso dinamismo del mercato. In particolare, sono state rilevate: - l'assenza di iniziative volte a migliorare significativamente la qualità delle sale, rendendone attraente l'utilizzo da parte degli spettatori anche nel periodo estivo; - la mancanza di aggressive politiche di acquisizione dei film che porterebbe, sistematicamente, ad un ritardo di circa sei mesi tra il momento in cui le pellicole si rendono disponibili per l'acquisizione e quello in cui sono proiettate nel nostro paese; - l'incentivo dei due circuiti integrati verticalmente a programmare i film prodotti e distribuiti dalle società del gruppo di appartenenza (verbale audizione United Artists del 28 febbraio 1995).

26. Nel corso del procedimento è emerso che i circuiti esercitano un considerevole potere contrattuale nei confronti dei distributori, soprattutto nella fase di determinazione delle condizioni di proiezione dei film (numero e localizzazione delle sale adibite alla proiezione e periodi di tenitura).

Peraltro, il potere contrattuale dei circuiti è rafforzato dal fatto che i contratti conclusi con i distributori indicano solo genericamente ed in modo non vincolante per l'esercente le date iniziali e finali del periodo di proiezione del film (verbali audizioni Artisti Associati del 20 gennaio 1995 e Barberini del 17 gennaio 1995).

27. In queste circostanze, i distributori indipendenti, dotati di un limitato potere negoziale, hanno riscontrato la impossibilità di esercitare un reale controllo sulle condizioni di proiezione dei film.

Anche società di distribuzione di maggiori dimensioni hanno incontrato delle difficoltà nel garantire un'uscita adeguata ai propri film, sia sotto il profilo del periodo di proiezione, che del numero delle sale, nonché della loro localizzazione e caratteristiche (verbale audizione Filmauro del 19 gennaio 1995).

Più in generale, secondo il rappresentante della società Filmauro, sulla piazza di Roma, neppure i 50 film di maggiore successo che in ogni stagione cinematografica realizzano la maggior parte degli incassi possono essere sfruttati adeguatamente (verbali audizioni Filmauro del 19 gennaio 1995 e Artisti Associati del 20 gennaio 1995).

28. Nel corso delle audizioni è stata segnalata in particolare la difficoltà da parte dei distributori di accedere al circuito Cecchi Gori. Infatti, è stato comunemente confermato l'interesse di Cecchi Gori a privilegiare i film dallo stesso prodotti e distribuiti, anche nel caso in cui questi non realizzino gli incassi preventivati (verbali audizioni Barberini del 17 gennaio 1995, Filmauro del 19 gennaio 1995, Twentieth Century Fox del 16 gennaio 1995, Artisti Associati 20 gennaio 1995 e Greenwich 18 gennaio 1995). Ciò è del resto dimostrato dai dati riportati nella tabella 3, dalla quale emerge che nel secondo semestre 1994, ovvero il periodo in cui il Gruppo Cecchi Gori ha effettivamente iniziato a programmare il circuito Safin, la quota degli incassi dei film di Penta Distribuzione, pur rimanendo pressoché invariata nella piazza di Roma, è notevolmente aumentata sia nelle sole sale Safin, sia nel complesso di sale che attualmente fanno parte del gruppo Cecchi Gori. Analogamente, i dati riportati nella tabella 3 evidenziano che, nel secondo semestre dell'anno 1994, il numero dei film di Penta Distribuzione è considerevolmente aumentato di peso nel circuito Cecchi Gori.

Tabella 3

Quote detenute in percentuale da Penta Distribuzione sugli incassi e sul numero di film prima e dopo la concentrazione nella piazza di Roma, nel circuito Cecchi Gori/Safin ed in Safin

anni	**1993**		**1994**		**I sem. 1994**		**II sem. 1994**	
	incas.	n. film	incas.	n. film	incas.	n. film	incas.	n. film
piazza Roma	18,7	17,7	19,8	17,4	19,8	14,5	19,9	19,6
circuito CG+Safin	9,8	23,7	31,1	33,6	19,6	23,9	47	41,6
circuito Safin	4,3	10,5	24,2	34,0	13,5	22,7	44,5	45,7

Fonte: documentazione Cinema 5 Gestione del 1° dicembre 1994, Cecchi Gori Group del 3 marzo 1995 e Penta Distribuzione del 17 febbraio 1995.

29. La preferenza accordata ai film di Penta Distribuzione emerge, come dimostrato dalla tabella 4, anche in relazione allo spazio ad essi riservato dal circuito Cecchi Gori, sia in termini di numero di schermi o programmazioni, sia in termini di giorni di tenitura.

Tabella 4

Periodo 31 giugno 1994-31 gennaio 1995: quote di Penta Distribuzione nel circuito Cecchi Gori/Safin sui film, sulle programmazioni e sui giorni di tenitura

	n. film	quota	num. progr.	quota	gg. tenitura	quota
Penta Distr.	42	40%	203	55%	2831	51%
Altre soc. distr. (31)	62	60%	171	45%	2663	49%

Fonte: dati prodotti da Cecchi Gori Group in data 3 e 17 marzo 1995.

Nel circuito Cecchi Gori, dal mese di luglio 1994 al mese di gennaio 1995, il numero di schermi destinati alla programmazione di ciascun film di Penta Distribuzione è pari a 4,8, mentre il numero di schermi destinati alla programmazione di ciascun film delle altre società di distribuzione è pari a 2,7. Nel medesimo periodo di riferimento, la tenitura media dei film distribuiti da Penta Distribuzione è pari a 67,4 giorni, mentre la tenitura media dei film distribuiti dalle altre società è pari a 42,9 giorni[1].

30. In proposito, è utile considerare che, secondo quanto emerso nel corso del procedimento, il Gruppo Cecchi Gori avrebbe incentrato la propria strategia nella fase di produzione e distribuzione sull'offerta di un numero elevato di film, in gran parte caratterizzati da scarse potenzialità commerciali (verbale audizione Filmauro del 19 gennaio 1995). Ciò potrebbe spiegare il notevole peso assunto dai film acquisiti da Penta Distribuzione nel circuito Cecchi Gori, nonostante l'apparente insoddisfacente risultato economico da essi generato. Tuttavia, lo spazio dedicato ai film Penta in tale circuito può anche essere il frutto della impossibilità per lo stesso di ottenere dalle principali società di distribuzione le pellicole disponibili per la stagione cinematografica 1994-95, in ragione della situazione di difficoltà in cui versava Safin nei primi mesi del 1994.

31. Le difficoltà di accesso incontrate nell'attuale stagione cinematografica presso il circuito Cecchi Gori hanno indotto molte società di distribuzione a negoziare la cessione dei diritti cinematografici dei propri film esclusivamente con il circuito Cinema 5 (verbale audizione Filmauro del 19 gennaio 1995).

Al riguardo, è emerso che, nella stagione cinematografica 1994-1995, la politica commerciale adottata dal circuito Cinema 5 è stata orientata alla negoziazione della cessione dei diritti cinematografici dei film con tutte le società di distribuzione che offrissero prodotti destinati ad un vasto pubblico, consentendo quindi a queste società di trovare uno sbocco al mercato.

Nella programmazione delle sale del circuito Cinema 5 durante la stagione cinematografica 1994-1995, la presenza di film distribuiti da società del gruppo di appartenenza è stata infatti modesta (verbali audizioni Artisti Associati del 17 gennaio 1995, Twentieth Century Fox del 12 gennaio 1995 e Greenwich del 18 gennaio 1995). Tuttavia, nel corso del procedimento è emerso che la società Mediaset, appartenente al gruppo Fininvest, sta conducendo un'attiva politica di acquisizione di diritti cinematografici, la quale può portare ad un mutamento della situazione sotto il profilo della disponibilità del circuito Cinema 5 a programmare un numero considerevole di film distribuiti da imprese concorrenti di Mediaset (verbale audizione Cinema 5 del 24 febbraio 1995). In ogni caso, è stato rilevato che il solo accesso al circuito Cinema 5 non costituisce uno sbocco soddisfacente ed una valida alternativa al circuito Cecchi Gori. Nel corso dell'attuale stagione cinematografica, l'elevato numero di film in programmazione presso il circuito Cinema 5 ha comportato che molti di questi non potessero essere sfruttati adeguatamente (verbale audizione Filmauro del 19 gennaio 1995).

c) Le argomentazioni delle parti

[1] Il numero degli schermi destinati alla programmazione di ciascun film è il risultato del rapporto tra il numero delle programmazione ed il numero dei film. Il periodo medio di tenitura di ogni film è il risultato del rapporto tra giorni complessivi di tenitura ed il numero dei film.

32. Nel corso dell'audizione del 23 marzo 1995, le parti hanno sottolineato l'importanza di valutare l'operazione di concentrazione alla luce delle effettive caratteristiche del mercato. Al riguardo, hanno sostenuto che il mercato dell'esercizio cinematografico romano è sempre stato caratterizzato dalla presenza di due circuiti cinematografici, corrispondenti, in anni recenti, ai circuiti Cinema 5 e Safin, ai quali Teseo e Multi 91 avevano affidato l'attività di programmazione delle proprie sale. Pertanto, in seguito all'operazione di concentrazione, non ci sarebbe stata una riduzione del numero dei circuiti attivi nella Capitale ed una conseguente alterazione della struttura del mercato.

Peraltro, l'organizzazione del mercato in circuiti sarebbe particolarmente funzionale ad assecondare l'evoluzione delle modalità di fruizione dei prodotti cinematografici. Infatti, lo spettatore sarebbe oggi più interessato che in passato a vedere i film immediatamente dopo la loro uscita sul mercato. Per questo motivo, le società di distribuzione preferirebbero collocare le proprie pellicole contemporaneamente in un numero elevato di cinema, piuttosto che mantenere gli stessi film per un lungo periodo in poche sale. I circuiti consentirebbero di soddisfare tali esigenze, garantendo la contemporanea accessibilità al film a spettatori localizzati in diverse parti della città ed una certa flessibilità di programmazione.

Relativamente alle condizioni dell'esercizio cinematografico romano nel periodo in cui è avvenuta l'acquisizione, le parti hanno poi sostenuto che in tale periodo si era verificata la chiusura di molte sale e che l'acquisizione del circuito Safin da parte del gruppo Cecchi Gori ha avuto luogo dopo una lunga fase di trattative durante la quale non apparivano esservi altri operatori disponibili ad acquisire l'intero circuito.

33. Con riguardo alla quota di mercato del circuito Cecchi Gori successivamente alla concentrazione, le parti hanno contestato i parametri adottati dall'Autorità per individuare la posizione dominante del circuito Cecchi Gori, ovvero numero delle sale e dei posti a sedere nelle sale. Le parti hanno messo in luce che il circuito Cecchi Gori dispone di un numero di schermi equivalente a quello del suo principale concorrente.

Al riguardo è stato tuttavia ammesso che il circuito Cecchi Gori ha notevoli potenzialità di ampliamento, dal momento che molte delle sue sale possono essere convertite in multi sale con più schermi (ad esempio, i cinema Ariston e Adriano possono essere convertiti in una unica multi sala con 10 schermi).

Le parti hanno inoltre sottolineato che esistono numerosi esercenti indipendenti, che rappresentano circa il 40% del mercato dell'esercizio romano, che sarebbero in grado di costituire un circuito alternativo, qualora fossero in grado di coordinarsi.

Infine è stato sostenuto che le possibilità di accedere al mercato di altri concorrenti non sarebbero affatto precluse poiché esisterebbero 30 licenze relative a cinema che sono stati chiusi negli ultimi anni, ma che potrebbero ora essere utilizzate da operatori che fossero realmente interessati a farlo.

34. Relativamente ai comportamenti di mercato del circuito Cecchi Gori, le parti hanno sostenuto, come già osservato, che il privilegio accordato da tale circuito ai prodotti Penta sarebbe da ricondurre al fatto che nei primi mesi del 1994 le società di distribuzione erano restie a cedere i diritti cinematografici al circuito Safin per le gravi difficoltà finanziarie in cui questo versava.

V. VALUTAZIONI SULL'OPERAZIONE DI CONCENTRAZIONE

a) Qualificazione dell'operazione

35. Dai fatti sopra descritti emerge che, con l'accordo del 29 marzo 1994, il sig. Cecchi Gori, attraverso la controllata Multi 91, ha assunto la programmazione delle 19 sale cinematografiche fino a quel momento programmate da Safin. L'attività di programmazione costituisce l'elemento essenziale dell'esercizio cinematografico, integrando la fattispecie di esercizio del controllo prevista dall'articolo 7 della legge n. 287/90, richiamato dall'articolo 13 della legge n. 153/94. Infatti, il soggetto che effettua la programmazione di una sala cinematografica ha il potere di determinare, proprio in virtù del contratto di programmazione, i prodotti cinematografici che verranno proiettati e le percentuali di incassi alle quali la sala ha diritto, influenzandone in modo determinante l'attività di gestione ed i risultati economici.

36. Il Gruppo Cecchi Gori ha acquisito il controllo di Safin assumendo, tramite Multi 91, la programmazione delle sale cinematografiche romane da questa precedentemente programmate e, successivamente, acquisendone l'intero capitale sociale, tramite Cecchi Gori Group.

37. L'operazione, in quanto ha comportato l'acquisizione del controllo di una impresa, costituisce una concentrazione, ai sensi dell'articolo 5, comma 1, lettera *b)*, della legge n. 287/90 e dell'articolo 13 della legge n. 153/94.

38. In seguito all'assunzione della programmazione da parte di Multi 91 di 19 sale cinematografiche di Safin ed all'acquisizione dell'intero capitale sociale della stessa da parte di Cecchi Gori Group, il Gruppo Cecchi Gori viene a controllare una quota superiore al 25% del fatturato della distribuzione cinematografica nella città di Roma e, contemporaneamente, del numero di sale cinematografiche ivi in attività. Pertanto, l'operazione sopra individuata presenta i requisiti dimensionali previsti dall'articolo 13 della legge n. 153/94.

b) Effetti dell'operazione

39. Il mercato dell'esercizio cinematografico romano era già prima dell'operazione caratterizzato da un'elevata concentrazione che a seguito dell'acquisizione del circuito Safin da parte di Multi 91 è ulteriormente aumentata.

Infatti, a seguito dell'operazione i due circuiti presenti nella città di Roma detengono complessivamente l'83% delle sale in esercizio.

40. Per effetto dell'operazione, il circuito che fa capo al Gruppo Cecchi Gori è giunto a detenere nel 1994 nell'esercizio cinematografico romano, secondo le informazioni disponibili, una quota di mercato di circa il 50% del numero delle sale, del 41% del numero di schermi e del 43,9% per incassi, mentre il principale concorrente, il circuito Cinema 5, ha una quota di mercato nello stesso periodo di circa il 33% del numero di sale cinematografiche, del 40% per numero di schermi e del 40,6% per incassi.

41. Questa posizione sul mercato potrebbe consentire al circuito Cecchi Gori di tenere comportamenti indipendenti nei confronti dei fornitori e, in ultima analisi, dei consumatori. Di fatto, nel corso dell'attuale stagione cinematografica, detto circuito ha programmato principalmente film prodotti o acquistati dal proprio gruppo di appartenenza, realizzando una diminuzione negli incassi delle sale.

Questa condotta può essere conseguenza di varie circostanze. In concreto, essa sembra, comunque, dettata dalla riluttanza delle principali società di distribuzione a concedere i propri film al circuito Safin che al momento della negoziazione dei contratti appariva in gravi difficoltà.

Il particolare favore accordato ai film Penta nella stagione cinematografica 1994-95 appare quindi motivato da considerazioni di carattere contingente, essendo giustificabile in considerazione della particolare situazione in cui versava in quel momento l'operatore.

42. Occorre altresì rilevare che sul mercato di riferimento il concorrente circuito Cinema 5 ha raggiunto nel 1994 quote di mercato per numero di schermi e per incassi assolutamente assimilabili e comparabili a quelle del circuito Cecchi Gori.

La struttura del mercato appare comunque caratterizzata dall'esistenza di due operatori che detengono una rilevante posizione sul mercato di riferimento che potrebbe ostacolare reciprocamente l'esercizio di una posizione dominante al fine di ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza.

Al riguardo, bisogna aggiungere che il circuito Cinema 5 nel corso della stagione cinematografica 1994-95 ha aumentato considerevolmente gli incassi rispetto all'anno precedente ed appare, quindi, pur sempre in grado di costituire per i distributori uno sbocco alternativo al circuito principale.

43. In relazione all'offerta di prodotti cinematografici, di fronte ad una domanda altamente concentrata, la distribuzione cinematografica è caratterizzata dalla presenza di alcune imprese maggiori a cui si affiancano numerosi operatori di dimensioni ridotte.

In proposito, occorre osservare che alcune società di distribuzione collegate alle *major* americane, quali la Warner Bros e la Buena Vista, detengono un potere contrattuale che può controbilanciare quello dei circuiti.

44. Invero, al momento, per motivi di ordine strutturale e commerciale, gli esercenti indipendenti non sono in grado di esercitare una reale pressione concorrenziale. Tuttavia, non vi sono elementi significativi atti ad escludere che tali operatori possano in futuro costituire un terzo circuito in grado di competere con quelli esistenti.

45. In proposito, occorre, inoltre, rilevare che dalle risultanze istruttorie è emerso che sul mercato rilevante risultano esistere 30 licenze relative a sale la cui attività è cessata nel corso degli anni a seguito della crisi del cinema. Tali sale, in alcuni casi adibite ad attività affini a quelle cinematografiche, potrebbero consentire l'entrata di operatori sul mercato di riferimento.

46. Dal complesso degli elementi sopra indicati si può, pertanto, evincere che la posizione dominante acquisita da Cecchi Gori a seguito dell'operazione di concentrazione in esame non è tale da eliminare o ridurre in modo sostanziale e durevole la concorrenza.

RITENUTO che attraverso l'operazione di concentrazione il Gruppo Cecchi Gori si è assicurato una considerevole quota del mercato dell'esercizio cinematografico romano, che gli conferisce un vantaggio concorrenziale di rilievo nei confronti degli altri operatori;

RITENUTO che il comportamento tenuto dal circuito Cecchi Gori nella programmazione dei film può essere stato determinato da fattori attinenti alle condizioni della società acquisita, ma che il suo ripetersi potrebbe configurare un comportamento volto a restringere la concorrenza;

RITENUTO peraltro che, in base alle considerazioni che precedono, in particolare con riferimento alla configurazione effettiva e potenziale del mercato dell'esercizio cinematografico romano, la concentrazione ha comportato la costituzione di una posizione dominante, ma non tale, in base ai fatti emersi nella presente istruttoria, da eliminare o ridurre in maniera sostanziale e durevole la concorrenza;

Tutto ciò premesso e considerato;

DELIBERA

che l'operazione in oggetto ha determinato la costituzione di una posizione dominante delle società Multi 91 Srl, Teseo Cinema Srl e Cecchi Gori Group Fin. Ma.Vi. Srl sul mercato dell'esercizio cinematografico romano, ma non tale, in base ai fattori emersi nel corso di questa istruttoria, da ridurre in maniera sostanziale e durevole la concorrenza ai sensi dell'articolo 6 della legge n. 287/90.

Il presente provvedimento verrà notificato ai soggetti interessati e successivamente pubblicato ai sensi di legge.

Avverso il presente provvedimento può essere proposto ricorso al TAR del Lazio, ai sensi dell'articolo 33, comma 1, della legge n. 287/90, entro il termine di sessanta giorni dalla data di notificazione del provvedimento stesso.

IL SEGRETARIO GENERALE
Alberto Pera

IL PRESIDENTE
Giuliano Amato

* * *